

Zahnärztinnen Netzwerken am Beispiel der Praxisgründung

Wie wichtig ist das Netzwerken für Frauen in der Zahnmedizin? Auf diese Frage gab Dr. Kerstin Blaschke, stellvertretende FVDZ-Bundvorsitzende und Gründerin des ZoRA-Netzwerks in „ZoRA Spezial 2010“ eine klare Antwort: *„Wenn man die klassische Einzelpraxis betrachtet, die noch zu etwa 80 Prozent vorliegt, dann ist man leider nach wie vor Einzelkämpfer. Man muss alle Entscheidungen selbst treffen. Gerade bei der Praxisgründung stellen sich viele Fragen – zur Ausstattung, Ersatzinvestition, Liquidität oder Absicherung. Es ist wichtig, sich Unterstützung zu suchen ... um bestimmte Fehler von vornherein zu vermeiden.“*

Gründen Frauen eine Zahnarztpraxis anders – wenn ja, wie? Fakt ist, dass bei dem Feminisierungstrend der nächsten Jahre – Statistiker rechnen damit, dass im Jahr 2017 rechnerisch ähnlich viele Frauen wie Männer im Zahnarztberuf tätig sind – schnellstens darüber nachzudenken ist, wie diese weibliche Zukunft aussehen wird. Befragungen zeigen eines: Frauen wollen andere Wege als Männer gehen, haben andere Pläne im Leben. Die Lebensplanung stellt Schwangerschaft, Kindererziehung, Familie gleichberechtigt zu Beruf und Karriere.

Schon diese Ausgangssituation hat weitreichende Folgen für die zahnmedizinischen Versorgungsformen. Möglicherweise werden mehr Zahnärztinnen verstärkt in Anstellung arbeiten, auch der Zusammenschluss in Praxisgemeinschaften oder zahnmedizinische Versorgungszentren wird steigen. Das alles eröffnet Möglichkeiten, die Arbeit stärker der individuellen Lebenssituation anzupassen. Dies wiederum hat nicht nur gesundheitspolitische Konsequenzen, sondern determiniert auch finanz- und versicherungstechnische Anforderungen. Muss – um nur ein Beispiel zu nennen – die Berufsunfähigkeitsabsicherung oder Altersvorsorgeprodukte der femininen Lebensplanung angepasst werden?

Für die niederlassungsorientierte Zahnärztin sind somit individuell flexible Modelle gefragt und zwar unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit, gilt es doch zwischen relativ hohen Investitionskosten einer Praxis einerseits und möglicherweise kurzer Praxislaufzeit die Balance zu finden. So wundert es nicht, dass viele Frauen das Risiko der Selbständigkeit – gleich welcher Form – scheuen, zumindest skeptisch sehen.

Nicht ohne Grund: Werden junge Zahnärztinnen nach ihrem Vorgehen im Vorfeld ihrer Niederlassung befragt, so bekommt man überwiegend einen ganzen Roman an Schwierigkeiten zu hören, die dem Start in die Selbständigkeit im Wege lagen. Ein sauberes Praxisgründungskonzept zu erarbeiten ist nicht einfach und beinhaltet die Kenntnisse mehrerer Disziplinen: Betriebswirtschaft, Recht, Steuern - um nur einige zu nennen. Dabei die ständige Unsicherheit, ob nicht etwas vergessen und versäumt, ob Termine eingehalten

Presseinformation

wurden oder ob möglicherweise nicht eine Entscheidung durch eine andere konterkarieren wird.

Nun ist nicht jede Zahnärztin zur Unternehmerin geboren. Aber ohne unternehmerisches Know-how ist eine Praxis schnell gefährdet. Das Erstellen eines kurz- und mittelfristigen Businessplanes wie auch das notwendige Controlling betriebswirtschaftlicher Kennzahlen ist unumgänglich. Dies aber wird nicht im zahnmedizinischen Studium gelehrt. Wie und wo kann sich die niederlassungswillige Zahnärztin der wohl wichtigsten zugleich aber kritischsten Phase – der Entscheidungsphase im Vorfeld der Praxisgründung – seriös und mit der bestmöglichen Kompetenz informieren und beraten lassen?

Solche Angebote gibt es. So zum Beispiel folgendes: Um jungen Praxisgründerinnen auf ihrem Weg in die Selbständigkeit zu helfen und sie zielsicher und strukturiert an ihr Ziel, die Niederlassung, zu navigieren vor allem aber auch um bundesweit eine Plattform des „netzwerkens“ zu installieren, wurden die Seminare „Existenzgründung“ durch die Deutsche Ärzte Finanz ins Leben gerufen. Bundesweit werden den angehenden Praxisgründerinnen durch Niederlassungsexperten die ersten Schritte in die Selbständigkeit gezeigt. Unter dem Motto: „Eine Praxis macht Sie zur Unternehmerin. Unsere Beratung lässt Sie trotzdem Zahnärztin bleiben“ helfen die Experten das "Wie" und "Wo" in den Griff zu bekommen - von der Gründungsphase bis hin zur betriebswirtschaftlichen Beratung.

Haben Sie Interesse? Dann melden Sie sich bitte bei Peter Wittmann, Deutsche Ärzte Finanz, der die Seminare „Existenzgründung“ koordiniert und Sie über geeignete Termine und Orte informieren kann. Telefon: 0221 148 22552 oder peter.wittmann@aerzte-finanz.de.

Karl-Heinz Silbernagel
Deutsche Ärzteversicherung, Köln

Kontakt

Deutsche Ärzteversicherung AG
Karl-Heinz Silbernagel
Telefon 0221 – 14822857
Mobil 0172 – 29 01 406
E-Mail karl-heinz.silbernagel@aerzteversicherung.de

Über die Deutsche Ärzteversicherung AG

Die Deutsche Ärzteversicherung, gegründet 1881, ist der Spezialist für Versicherungs- und Vorsorgeprodukte für die Angehörigen der akademischen Heilberufe in Deutschland. Als Standesversicherer hat das Unternehmen eine einzigartige Position im Heilberufemarkt. Neben der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, ärztlichen und zahnärztlichen Standesorganisationen (Marburger Bund, Hartmannbund, Deutscher Hausärzteverband, Freier Verband Deutscher Zahnärzte) sowie zahlreichen Ärzte- und Zahnärztekammern ist es fest verankert im Heilberufeverbund. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen wird durch einen ständigen Erfahrungsaustausch innerhalb dieses Verbundes garantiert.